

LA CRISIS DEL NEOLIBERALISMO¹

Albert Recio Andreu²

Departamento de Economía Aplicada
de la Universidad Autónoma de Barcelona

Resumen

En este artículo se analiza la actual crisis en relación al modelo de gestión neoliberal de las economías capitalistas durante los treinta últimos años. En primer lugar se caracterizan los rasgos básicos de la regulación neoliberal. En segundo lugar se analiza la crisis actual en relación a estos rasgos, en concreto se considera el papel del sector financiero, el funcionamiento de la economía real y la influencia de la crisis ecológica. En tercer lugar se consideran los efectos específicos de la crisis para la economía española, como un caso especial dentro de un modelo general

Palabras clave: *capitalismo, neoliberalismo, crisis económica, economía española, financiarización*

Abstract

This paper is devoted to analyze the present economic crisis and its relation with the neoliberal model that has been ruling capitalist economies in the last thirty years. First, I present the main characteristics of neoliberal model. Second, I discuss present economic crisis related with those traits, in short, the role of the financial sector, the structure of the real economy, and the influence of ecological crisis are considered. The third section is devoted to study the specific traits of the Spanish economic crisis as an specific case of the general model.

Keywords: *capitalism, neoliberalism, economic crisis, Spanish economy, financiarization*

INTRODUCCIÓN

Hace unos treinta años la economía mundial, y especialmente la de los países desarrollados, atravesaba una fase de profundas turbulencias que entonces calificábamos

¹ El origen de esta nota estaba en la idea del Comité de Redacción de publicar una serie de notas cortas sobre la crisis. Al plantear cómo enfocar el tema, mis colegas me animaron a que convirtiera varias de las notas que había publicado en la revista Mientras Tanto (en sus versiones escrita y digital) en una nota transversal, que al final parece un artículo. Agradezco encarecidamente la lectura detallada, la revisión de errores y las sugerencias de mejora que han realizado Jordi Roca, Cristina Carrasco y Agustí Colom, aunque es obligatorio recordar que soy el exclusivo responsable de los errores y carencias que se encuentran en el texto.

² albert.recio@uab.cat

como una crisis. De aquella situación emergió un nuevo modelo de regulación de las economías capitalistas al que llamamos neoliberalismo y que en el plano político se asoció al acceso al poder político del binomio Reagan-Thatcher en 1980. Se trataba, en gran medida, de la restauración del viejo capitalismo liberal que había quedado arrumbado por la crisis de los treintas y la emergencia del keynesianismo. Aunque la restauración nunca fue completa, y se ha mantenido una buena parte de los mecanismos de intervención pública gestados al final de la Segunda Guerra Mundial, el cambio en las formas de regulación económica fue profundo y ha marcado el funcionamiento de la economía mundial. La crisis actual vuelve a plantear la cuestión de la continuidad de las políticas neoliberales o de la oportunidad de un cambio en las formas de regulación que pudiera abrir posibilidades a otro tipo de desarrollo social. Se trata de una cuestión difícil de dilucidar, al menos a corto plazo, cuando la situación aún es muy fluida y no están claros los procesos sociales que pueden generar cambios. El propósito de este trabajo es más modesto: tratar de interpretar la situación actual en su relación con lo que a mi entender constituye el modelo de regulación neoliberal. Y, sólo al final, tratar de entrever líneas de evolución de la situación actual. Para llevar a cabo este cometido, en primer lugar trataré de situar lo que a mi entender constituyen las líneas básicas del "modelo" neoliberal. En segundo lugar se analizarán, en este contexto, las líneas explicativas de la crisis actual. En tercer lugar me centraré en discutir su impacto en la situación específica de la economía española y, por último, trataré de discutir las líneas de evolución posibles.

1. LA REGULACIÓN NEOLIBERAL

Posiblemente el neoliberalismo nunca ha constituido un modelo coherente de regulación económica. Como en todo proceso social hay que diferenciar entre referentes teóricos, construcciones ideológicas y políticas específicas. En general las visiones ideológicas compartidas se reducen a puntos comunes, mientras que las políticas están, inevitablemente, relacionadas con los vaivenes que impone la realidad: las tradiciones nacionales, las luchas políticas y las inercias. Menos claro aún es el papel de las teorías, básicamente porque la formulación crecientemente etérea de los supuestos de los modelos teóricos los hace difícilmente traducibles a propuestas concretas. A pesar de estas limitaciones, puede detectarse que en el período comentado se produjeron giros importantes en estos tres planos que condujeron, a una "visión compartida" del mundo económico, al menos entre las élites políticas y profesionales, que llegaron incluso a influir en la visión del mundo de algunos representantes de intereses opuestos al modelo. Estos cambios en las esferas del pensamiento y la acción política corrieron en paralelo a una transformación importante de la propia estructura productiva y empresarial. De esta forma el neoliberalismo constituye a mi entender un conjunto de prácticas empresariales, políticas y culturales que reflejan una forma común de orientación de la actividad económica.

En el análisis del neoliberalismo ha dominado más la cuestión de la intervención pública que el análisis del funcionamiento de las empresas y los mercados. Ello se explica en parte porque si algo ha caracterizado este período es el enorme peso de las

intervenciones públicas a diversos niveles, por más que éstas se han realizado a menudo apelando a la necesidad de liberalizar los mercados, de ceder la regulación económica al juego de los agentes privados. Y, en parte, también se explica como respuesta a la intensidad del discurso político empleado para justificar la bondad de estas políticas. Por ello empezaré por situar los principales cambios en la esfera política, en las regulaciones, para pasar posteriormente a confrontarlo con las líneas de transformación de la “economía real”³.

En primer lugar el principal cambio regulador se situó en el propio diseño de la política económica. El objetivo central del pleno empleo fue sustituido por el de la lucha contra la inflación. Esta transformación vino legitimada por un “nuevo análisis macroeconómico” que planteaba a la vez la imposibilidad y la indeseabilidad del pleno empleo. El elemento central de este giro se concentraba en conceptos como la tasa natural de desempleo o, un término mucho más utilizado, la NAIRU (tasa de desempleo no aceleradora de la inflación). El argumento central de este enfoque es que el desempleo es irreductible mediante políticas de expansión de la demanda⁴. Éstas, a partir un límite, generaban inflación, y además inflación creciente, una situación que se consideraba desastrosa para la generación de inversión privada que permite el crecimiento económico necesario para el pleno empleo. Sin entrar en el largo debate sobre la bondad de este enfoque, vale la pena destacar alguna de las principales consecuencias que ha tenido este cambio de enfoque. Por una parte, la fijación en la estabilidad de precios como objetivo central de la política económica, algo que ha plasmado con nitidez el modelo de construcción europea, cuya única organización realmente supranacional es el Banco Central Europeo al que sólo se le exige el control de la inflación. En segundo lugar la percepción de que la forma fundamental de combatir el desempleo no es la expansión de la demanda sino las reformas estructurales del mercado laboral. El paro deja de ser una cuestión macroeconómica y vuelve a ser, como en los tiempos prekeynesianos, un problema del mercado laboral. El pleno empleo exige un ajuste permanente del mercado laboral, un empleo flexible. O, visto a la inversa, las principales causas del desempleo se encuentran en todas aquellas cuestiones que generan rigidez en el mercado laboral, esto es las regulaciones públicas de salarios (salarios mínimos), la protección al empleo (limitaciones y costes al despido), la protección al desempleo (subsidios) o la acción sindical orientada a fijar niveles salariales o a condicionar el uso de la fuerza de trabajo.

³ Los análisis críticos del neoliberalismo son a estas alturas ingentes. Por citar las obras que consideró mas relevantes Bowles et al (1990), Mishel y Smith (1995), Baker et al. (1988), Pollin (2003). Para el caso español Albarracín et al. (1993).

⁴ Este concepto forma parte del arsenal de formación de cualquier estudiante de econometría. Para una presentación formal del argumento es esclarecedor el artículo de Johnson y Layard (1991). Ya en esta época la cuestión era criticada incluso por economistas neoclásicos como Solow (1990). A finales de la década de los 1990s la crítica había ganado densidad, tal como dan cuenta los trabajos de Galbraith (1997) y Rogerson (1997). Pero de alguna forma, como bien explica en la conferencia que publicamos en este mismo número nuestro fallecido amigo David Anisi, la idea ha seguido impregnando la percepción de la mayoría de economistas en puestos relevantes de poder, académico o político.

La limitación de los derechos individuales y colectivos de los trabajadores se justifica por tanto por la necesidad de reducir el desempleo. Y por último, pero igualmente importante, desaparece del debate de las políticas públicas la cuestión del subempleo. Mientras que en el consenso keynesiano un empleo era una actividad laboral mercantil que garantizaba una renta suficiente y un desempeño laboral aceptable, en el nuevo consenso neoliberal empleo es cualquier actividad mercantil que genere ingresos⁵. Con ello desaparece del debate público la cuestión de los niveles salariales y condiciones de empleo adecuados, puesto que la única variable que realmente se considera es la de cumplir los magros requisitos estadísticos que hacen de una persona un empleado (haber trabajado por dinero una hora durante la semana de referencia sobre la que ha sido entrevistado)⁶.

La segunda gran área de transformaciones es la del sistema financiero. Éste siempre había sido considerado una causa de perturbaciones y en consonancia se había configurado como una actividad altamente regulada. La misma existencia de los bancos centrales reflejaba esta necesidad de realizar un control adecuado de la actividad financiera. En el nuevo marco se procedió a una reorientación paulatina del sistema financiero en una serie de campos esenciales. Primero, la liberalización de movimientos de capitales entre países, libertad que incluye la persistencia de paraísos fiscales (y opacidad financiera). Segundo la eliminación de gran parte de las restricciones de actuación a las entidades financieras especializadas, eliminándose las barreras tradicionales que separaban la actuación de bancos comerciales, industriales, cajas de ahorro, etc. Tercero, y posiblemente más importante, la liberalización de la creación de activos financieros posibilitando la creación de una inmensa variedad de "derivados", títulos financieros negociables en el mercado que tienen como base otras operaciones financieras (titulaciones hipotecarias, títulos a futuros, opciones de compra, etc.). Cuarto, y ligado a lo anterior, la posibilidad de creación de empresas financieras con una regulación más laxa, muchas de ellas filiales de los propios bancos, aunque también independientes. Estas empresas han sido las grandes gestoras de esta inmensidad de títulos derivados que escapan a las rígidas restricciones del crédito formal. Quinto, y en consonancia con lo anterior, sustitución parcial de la regulación pública por formas mercantiles de autorregulación, en especial el papel concedido a auditorías y empresas de calificación de riesgos. Y todo ello en un contexto de cambio en las normas contables que ha favorecido una completa eclosión de creatividad financiera. El resultado de esta desregulación ha sido una verdadera hipertrofia de un sistema financiero crecientemente difícil de controlar. Un buen historiador recordaría que en la década de los ochenta los textos de macro situaban el control de la oferta monetaria como un objetivo de la

⁵ Sobre este tema son relevantes los trabajos incluidos en Philpott (1997), Standing (1999) y, especialmente Gardiner (2000).

⁶ El primero en advertir que, a largo plazo, las políticas keynesianas de pleno empleo chocarían con los intereses capitalistas clásicos fue Kalecki (1943), en cuyo trabajo se puede encontrar una premonición de lo ocurrió con el advenimiento del neoliberalismo.

actuación de los bancos centrales. Algo que se abandonó, a principios de los 1990s, ante la evidencia de su imposibilidad, sustituyéndose por el mucho más modesto, y realista, objetivo, de la fijación del tipo de interés oficial.

La tercera gran área de liberalización se produjo en el plano de los intercambios de mercancías y servicios. Aunque en este caso se trataba de un proceso que había arrancado con anterioridad y que no ha culminado por las resistencias de muchos países (incluidos los países desarrollados) por liberalizar completamente algunos mercados (agrícolas, servicios). Pero, si bien en el plano global el proceso no está concluido, los avances han sido más rápidos en áreas del planeta donde ha tenido lugar un proceso de integración comercial (Unión Europea, Nafta) o en áreas específicas del comercio internacional (como el de los productos textiles)⁷.

Por último, en el plano regulatorio se han producido una serie de reformas que han fortalecido el papel social del capital y de la gente rica. Se trata especialmente de reformas fiscales orientadas a reducir la carga de la imposición directa de las rentas altas y las empresas. Y, en bastantes países, de la creciente cesión al capital privado de la gestión de servicios públicos centrales para la comunidad. Este ha sido un proceso más variado en su contenido debido a la diferente tradición histórica en cada país. En unos casos se ha producido la verdadera privatización y cambio de propiedad de determinadas actividades que han pasado a gestión privada (con el aditivo de la creación de agencias reguladoras semipúblicas). En otros el proceso se ha limitado a la externalización total o parcial de actividades que mantienen la titularidad pública pero son gestionadas por empresas privadas bajo fórmulas diversas (contratos de servicios, concesiones temporales, etc.). La justificación de todas estas medidas ha sido común: la mayor eficiencia de gestión de las empresas privadas frente a la burocratizada gestión pública y la promoción del crecimiento económico basada en los incentivos al ahorro privado y la competencia como regla promotora de la eficiencia.

Estas transformaciones de las políticas públicas han tenido como elemento común el aumentar las prerrogativas del capital privado por encima de los intereses públicos y el conjunto de la sociedad. Han tratado de legitimarse mediante el argumento de la difusión de las mejoras (*trickle down*). La promoción del interés privado aumentará la eficiencia, promoverá el crecimiento y el aumento de la productividad que acabarán por transmitirse al conjunto de la población. La vuelta, generalizada, al tipo de argumento de "curva de Kuznets", según la cual el crecimiento acabaría por generar efectos beneficiosos para todo el mundo aunque al principio solo beneficiase a una minoría, que tanto se aplicado en años recientes.

⁷ Una parte del discurso neoliberal se basaba en la defensa de la competencia como motor de la dinámica económica. Una competencia que suele ignorar el predominio de los grupos oligopólicos en el funcionamiento de muchos mercados reales, tal como habían destacado autores tan diversos como Baran y Sweezy (1967) o Galbraith (1967). Y como ha incorporado al análisis la corriente postkeynesiana. No parece que años de "liberalización" neoliberal hayan producido cambios en el funcionamiento oligopólico de gran parte de los mercados reales.

Los cambios en las políticas públicas han ido acompañados de transformaciones en el funcionamiento de los mercados. En parte los han propiciado y en parte también las transformaciones en la esfera privada han presionado con fuerza a favor de estos cambios. En este sentido a la hora de explicar por qué se implementaron estas políticas no pueden pasarse por alto dos advertencias del pasado. La lúcida advertencia de Kalecki sobre la incompatibilidad a largo plazo del capitalismo y el pleno empleo (solo superable en su perspectiva si se producía una transformación profunda del sistema que precisamente abortó la contrarrevolución neoliberal). Y la constatación de autores como Galbraith o Sweezy del carácter oligopólico del capitalismo en el período anterior al vuelco neoliberal. Han sido precisamente estos oligopolios y estas grandes corporaciones empresariales las que jugaron a fondo sus cartas (*lobbys*, fundaciones de opinión, organizaciones empresariales,...) para promover políticas adaptadas a sus intereses.

En la esfera empresarial, especialmente en la de las grandes empresas, se han producido también transformaciones esenciales. Sin duda favorecidas por el modelo de cambio tecnológico más importante del periodo -la irrupción de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones- y favorecidas por la persistente baratura de la energía y los transportes. Pero también asociadas a dos cambios importantes y simultáneos. Por una parte, una importante transformación de la organización productiva orientada a hacer más flexible y centralizado el núcleo empresarial y a desplazar riesgos y costes hacia las organizaciones periféricas. Ello se ha conseguido mediante complejos modelos organizativos que combinan tanto el recurso creciente a formas atípicas de empleo (empleos a tiempo parcial, temporales, etc.) como a una cadena de subcontrataciones y servicios externalizados que convierten a cada gran empresa industrial o de servicios en el núcleo de una compleja y jerarquizada red empresarial. Sin lugar a dudas las reformas institucionales, tanto en el plano laboral como en el de la liberalización comercial han favorecido este desarrollo. Pero el mismo también presupone un replanteamiento estratégico-organizativo que va más allá del mero aprovechamiento de una legislación permisiva. En gran parte esta es el resultado de las presiones empresariales por dotarse de un marco adecuado a su nuevo modelo empresarial.⁸

La otra gran transformación se ha operado en los sistemas de incentivos, gestión y financiación empresarial. El viejo modelo se caracterizaba bien por una estructura de empresa burocrática que basaba su financiación en la reinversión de beneficios (modelo estadounidense), bien en un complejo financiero-industrial orientado al crecimiento conjunto (modelo alemán o japonés). La liberalización financiera ha propiciado un nuevo modelo, que concede un papel preponderante a la esfera financiera externa. Y ello afecta tanto a la fuente de financiación -recurso creciente a los mercados de capitales y al crédito bancario- como a los incentivos y modelos de gestión, que han pasado a estar

⁸ Sobre esta cuestión Harrison (1994), Gordon (1996) Castells (1997), Castillo (1998), Recio (2001) Grimshaw y Rubery (2005)

dominados por los resultados empresariales en los mercados bursátiles más que por una orientación burocrática hacia el crecimiento sostenido. El resultado es de sobras conocido, una parte creciente del excedente empresarial debe destinarse al pago de dividendos, las actuaciones empresariales están en parte determinadas por la imagen que generan en los mercados financieros y los directivos tienen mayores ganancias potenciales en el campo financiero que en el funcionamiento interno. La misma relajación de las normas financieras y de control que se ha comentado para el sistema financiero han permitido a las empresas procesos de concentración basados en el apalancamiento (endeudamiento en base a los activos de la empresa comprada) y la posibilidad de grandes negocios mediante el hábil manejo de la información que se suministra al mercado..⁹ Lo que algunos autores han llamado “financiarización” del modelo económico resume con bastante precisión los tres fenómenos paralelos: la desregulación del control sobre las finanzas, el enorme desarrollo del sistema financiero y el cambio de posición de las grandes empresas respecto a su modelo de financiación y actuación. (Dumenill y Levy, 2007)

En cierta medida puede considerarse que existe un cierto nivel de paralelismo entre lo que ha ocurrido en la esfera monetaria y en la esfera real. La característica común en ambas es la proliferación de enormes cadenas de relaciones (de subcontratas, de activos derivados) que han tenido la virtud de hacer más opacos los funcionamientos de los sistemas económicos, más difíciles de controlar y regular. También, en ambos casos, el objetivo de eludir el riesgo y transferirlo a otras manos (los inversores individuales, los empleados, las pequeñas empresas que operan en los niveles más bajos de las grandes redes productivas) resulta central en el diseño de los mismos. Y permiten a los que están en el centro negociar en condiciones de fuerza frente a los que tienen menos poder o información.

El balance social de este proceso resulta cada vez más demoledor. Si la coartada para imponer estos desarrollos era el crecimiento y el empleo, las tres décadas de economía neoliberal muestran resultados más pobres que la “edad de oro” del capitalismo keynesiano. Si se consideran otras pautas el resultado aún es más demoledor, como es el caso del aumento de las desigualdades a escala nacional e internacional (sólo el crecimiento de China evita que el balance mundial sea desastroso en este campo)⁹. Si se considera la estabilidad económica la experiencia ha sido más devastadora, con crisis sucesivas que han afectado a zonas importantes del planeta y que en muchos países han generado sufrimientos inaceptables para millones de personas. Si se considera la advertencia de la crisis ecológica, ya formulada en los años 1970s, el balance es aún más devastador, pues la gestión neoliberal ha agravado los problemas en casi todos los aspectos de la cuestión. Sólo en este caso los neoliberales pueden aducir en su defensa que muchos de sus adversarios (keynesianos y otros) tampoco toman en cuenta las

⁹ Sobre este tema una lectura obligada es el texto de Held y Kaya (2007), en especial las aportaciones de Milanovic, Sutcliffe, Wade y Pogge en dicho volumen colectivo.

cuestiones medioambientales, lo que es en parte cierto, pero difícilmente ello puede eximirles de la parte de responsabilidad que tienen en un modelo de crecimiento que ha ignorado la mayor parte de costes sociales y ambientales que ha generado, que ha tratado de minimizarlos¹⁰. También ha ignorado el papel de las actividades de cuidados que se realizan en la esfera doméstica, lo que unido a las transformaciones que ha experimentado el mundo laboral, la familia y el alargamiento de la edad de vida, ha generado la grave situación de la "crisis del cuidado" (cuyas secuelas van desde la doble jornada laboral que afecta a muchas mujeres hasta la reaparición de las formas de semiesclavitud o semiservidumbre de las trabajadoras inmigrantes que realizan labores de cuidado).

2. LA CRISIS DEL 2008

Analizada desde el largo plazo la crisis actual no constituye una sorpresa. Es una más, sin duda más profunda y general, de las crisis que en los últimos treinta años han sacudido la economía mundial y que han dañado seriamente zonas geográficas concretas del planeta. El análisis de muchos de estos episodios encuentra en ellos prefiguraciones de lo que está ocurriendo actualmente y obliga a preguntarse por qué los grandes gestores económicos no tomaron en cuenta las enseñanzas de las mismas. Lo realmente novedoso es que ahora el epicentro del problema se encuentra en los Estados Unidos, y el alcance del estallido es muy superior al de procesos anteriores. Ello impide que de nuevo se pongan en marcha tanto las justificaciones *ad hoc* (como la de culpar a la corrupción reinante en los países en desarrollo) así como la aplicación de programas tradicionales de ajuste, fáciles de imponer a los países pobres pero imposibles de forzar a las poderosas corporaciones capitalistas y a los votantes de los países más desarrollados.

Aunque la situación es diferente también ahora corremos el riesgo de que acabe por reducirse el problema a otra explicación particular que impida pensar sobre la naturaleza de la estructura económica desarrollada en los últimos treinta años. Esta versión pasaría por reducir el problema a la actuación de un reducido grupo de financieros que habrían emprendido operaciones financieras arriesgadas, prestando grandes cantidades de dinero a gente insolvente, que al resultar fallidas habrían puesto en cuestión toda la arquitectura del sistema financiero mundial. El mal funcionamiento de alguna de las entidades reguladoras del mismo, en especial las empresas de valoración de riesgos (*rating*) habría agravado el problema al no haber detectado a tiempo la presencia de estos "activos-basura", virus que habían acabado por infectar todo el sistema. Cuando se había manifestado la crisis de estos malos prestamistas, se había generado un mero problema

¹⁰ Para analizar la relación existente entre funcionamiento del capitalismo y generación de costes sociales sigue siendo imprescindible la referencia a Kapp (1950). Para la generación de inseguridad económica generalizada Standing (1999 y 2002).

de desconfianza generalizada, relacionado con un problema de información imperfecta sobre la situación específica de cada entidad, que habría provocado la crisis general de liquidez. Bastaría con socializar las pérdidas de estos bancos y restablecer la confianza mutua para que la actividad económica se reactivase. Por esto los Gobiernos apuestan por los mensajes positivos y por pedir a los bancos que animen el crédito y restablezcan la actividad.

Esta historia contiene muchos elementos reales, aunque no explica toda la verdad y puede conducir a una valoración inadecuada del problema. Es cierto que se han dado créditos con poca cobertura. Y que las agencias de "rating" han fallado, como ya lo hicieron en anteriores crisis financieras, como fracasaron las empresas auditoras en informar sobre las falsas contabilidades de Enron o World Comm. Esto último se conocía desde hace al menos diez años, al igual que se conocía el fracaso de los modelos de inversión bursátil que llevaron a la quiebra del Long Term Credit Fund (véase, por ejemplo, Fitzgerald, 1999). Y es también cierto que existe un clima general de desconfianza, del tipo que los keynesianos reconocen como "trampa de la liquidez". Pero esto es sólo una parte de un todo más general y que obliga a pensar la situación en términos diferentes, más sistémicos.

En primer lugar está la cuestión reconocida de la inestabilidad del sistema financiero internacional. Esta no se explica sólo por los errores de unos pocos financieros, sino por el funcionamiento normal del entramado de empresas, mercados financieros y activos a los que me he referido en el apartado anterior. El núcleo de la cuestión se encuentra en la enorme capacidad de liquidez financiera y la opacidad generada por la proliferación de figuras financieras, multiplicidad de empresas e instituciones. Ello ha permitido a los participantes en el mercado financiero una enorme capacidad de obtener recursos mediante el endeudamiento persistente ("apalancamiento"), (Carpintero, 2009). Éste ha sido, por ejemplo el mecanismo habitual en las fusiones de empresas, el pago con acciones o con crédito que a su vez genera una nueva oleada de derivados. Ha habido mucha liquidez en el sistema, tanto por las políticas monetarias laxas que ha fomentado especialmente la Reserva Federal como por la propia capacidad de este sistema de autogenerar recursos monetarios. La contrapartida de todo ello ha sido un elevado nivel de endeudamiento de empresa y familias que puede generar graves problemas cuando finalmente alguno de los deudores importantes deja de pagar. En estos casos, como ha ocurrido en 2008, se genera la reacción en cadena y la creación de dinero se transforma en su contrario, una crisis generalizada de liquidez. El castillo de naipes se revela como lo que realmente era. Sin contar además que este mismo entramado de activos financieros permite durante un tiempo la actuación de verdaderos filibusteros y la aparición de negocios fraudulentos, como reflejan casos tan sonados como los ya comentado de Enron o el más reciente de Madoff.

Otros factores adicionales aumentan los efectos del problema. La libertad generalizada de movimientos de capitales favorece reacciones instantáneas de los inversores que aumentan la inestabilidad de los mercados financieros, como ya se puso en evidencia en la crisis bursátil del Sudeste asiático, cuando la retirada de los inversores se generalizó a todas las bolsas mundiales (y en parte fue la causa del hundimiento del LTCF). En una economía financiarizada donde el valor de los activos financieros se

computa según la cotización en bolsa, las caídas bursátiles provocan un drástico ajuste de los balances de las empresas y agravan sus posiciones de endeudamiento. Mientras la bolsa sube, los activos se revalorizan y las empresas pueden ampliar sus posibilidades de endeudamiento, pero éstas se convierten en una trampa si la cotización sufre un percance, como ahora ha ocurrido. Lo mismo vale para el valor de los activos inmobiliarios, también sujetos a cambios de valor, especialmente en un momento como el actual donde la búsqueda de liquidez provoca la salida al mercado de una ingente oferta de inmuebles.

Los sistemas de incentivos a los directivos y a los operadores financieros son otros de los causantes de la inestabilidad financiera. La crisis actual simplemente ha vuelto a recordar lo que ya ocurrió en crisis anteriores. Aparte de generar el injustificado enriquecimiento de los altos directos, el sistema de retribución en base a las opciones sobre acciones, como cualquier otro esquema basado en las ganancias de cotización bursátil a corto plazo, ha favorecido la adopción de políticas empresariales más orientadas a la generación de acciones de prestidigitación para los inversores financieros que de políticas de desarrollo a largo plazo. La forma de atraer inversores que compren títulos y hagan subir la capitalización se basa en la mayor generosidad de los "retornos" a corto plazo (las fórmulas son diversas: dividendos, compra de acciones, devoluciones de capital...). El resultado es una mayor transmisión de excedentes empresariales hacia el mercado financiero, lo que por una parte aumenta la dependencia empresarial al endeudamiento y por otra hace crecer la liquidez en el propio sistema financiero. Posiblemente un factor adicional en la misma dirección lo han constituido las propias operaciones especulativas que se generan en las salas de operaciones de las empresas financieras que canalizan, y de hecho influyen cotidianamente, en la marcha de los mercados de capitales.

En suma el nuevo sistema financiero, al favorecer el endeudamiento empresarial, la búsqueda de beneficios especulativos a corto plazo y la posibilidad de la respuesta instantánea, ha generado suficientes dosis potenciales de inestabilidad como para padecer explosiones críticas e incluso para generar colapsos generalizados como el que ocurre en la actualidad.

Una segunda cuestión es que la crisis no puede explicarse tan sólo haciendo referencia al mercado financiero. Conviene analizar lo que ocurre en el mercado real. Y para ello una vez más los autores clásicos sirven de guía. Considero que hay una vía bastante interesante en alguna de las líneas apuntadas por Marx (1885) y por marxistas como Rosa Luxemburg (1913) y Paul Sweezy (1942). Ideas que se relacionan bastante bien con aportaciones de keynesianos como Joan Robinson (1956) y Michel Kalecki (1971).

El argumento básico es bastante sencillo y se puede comprender, por ejemplo, recurriendo al esquema de circulación de Marx. Lo que pone en evidencia este esquema es que existe una relación clara entre la distribución de la renta, la estructura de la producción y el flujo económico. Las empresas producen para vender en mercados particulares, que dependen de clientelas específicas que a su vez necesitan rentas para adquirir estos bienes. En un esquema como el marxiano con dos clases sociales

(capitalistas y asalariados) y tres tipos de bienes (bienes de inversión, bienes de consumo de lujo, para capitalistas, y bienes de consumo básico, para asalariados) el sistema estará en equilibrio siempre que el monto de salarios sea equivalente al valor de la producción de bienes de consumo salarial (los empresarios de este sector podrán vender toda su producción), que la parte de los beneficios dedicada al consumo sea equivalente a la producción de bienes de lujo y la parte dedicada a la inversión sea equivalente a la producción de bienes de capital. Este equilibrio es posible, pero no está garantizado. Las razones que pueden provocar un fallo en el sistema son diversas: cambios en la distribución de la renta que generen excesos de oferta en alguno de los sectores, sobreproducción en uno de ellos provocada por errores en las decisiones empresariales (plausibles por el hecho de que en las economías de mercado cada empresa elige su actividad y nivel de producción sin coordinarse con el resto) o cambios en las decisiones de los capitalistas en su "mix" de consumo e inversión. Basta con que en un sector ocurra un exceso de producción para que se ponga en marcha un mecanismo del tipo "multiplicador" que acabe afectando al conjunto de la producción¹¹.

También los economistas neoclásicos reconocen que en el mercado se pueden dar desequilibrios momentáneos, pero confían en que éstos son fácilmente subsanables mediante ajustes de precios. Por esto su insistencia en la flexibilidad de los mercados. Lo que su análisis ignora son básicamente dos cuestiones interrelacionadas, el tiempo y la especificidad de los medios de producción. El ajuste indoloro sólo sería factible en un mundo con producción instantánea y con medios de producción adaptables a cualquier tipo de actividad (la economía de "plastilina"). Ninguna de las dos cosas es factible en el mundo real y por ello las respuestas más habituales de las empresas no son los ajustes de precios sino los de cantidades. Cuando la demanda cae sensiblemente las empresas optan por reducir la producción y generan con ello el ya citado efecto multiplicador. Esto es lo que subrayaron los keynesianos con respecto al papel crucial de la inversión como principal desencadenante de los ciclos económicos. Posiblemente en las economías actuales, donde los bienes de consumo duradero tienen una importancia mucho mayor que en los tiempos de Marx y Keynes, este tipo de mercados añade un nuevo elemento de inestabilidad (como menos pasamos de 3 a 4 sectores), ya que como ocurre en el caso de las inversiones, las decisiones de compra de los bienes de consumo duradero tienden a ser más irregulares y a generar mayores dosis de inestabilidad.

Si se acepta este esquema interpretativo aparecen rápidamente dos elementos generadores de problemas, en gran parte relacionados, pero que indican dos tipos de procesos diferentes. De una parte el subconsumo, de otra la sobreinversión.

El subconsumo explica en gran medida la inadecuación entre la participación de los salarios en la renta total y la producción de bienes de consumo. Si el volumen de salarios es "demasiado bajo" la industria de este sector se situará en situación de

¹¹ El análisis de los procesos de generación y expansión de las crisis está bien analizado por los economistas postkeynesianos como Lavoie (1991) o Davidson (1994).

sobreproducción. Éste es uno de los problemas de fondo que pueden estar arrastrando las economías desarrolladas durante los últimos años. La participación de los salarios en la renta ha ido a la baja, las desigualdades han crecido y, por tanto, se ha debilitado la renta de los grupos sociales con mayor propensión al consumo. Por otro lado el funcionamiento del capitalismo actual se basa en parte en una expansión sostenida del consumo de masas. Salarios a la baja y consumo de masas al alza son dos cuestiones que pueden conducir al colapso.

La caída de los salarios no ha sido tan solo el resultado de la victoria neoliberal y la imposición de reformas neoliberales que debilitaron el poder de la clase asalariada y de sus organizaciones. Es en parte también un subproducto de la globalización. En una economía cerrada los aumentos salariales afectan a los costes empresariales, pero se pueden compensar por los aumentos de demanda que generan (en una economía "post-keynesiana" con importantes economías de escala y elevados costes fijos es incluso factible que el crecimiento de la demanda provoque una caída de los costes medios vía aumento del uso de la capacidad productiva). En una economía abierta no hay garantía de que los mayores salarios reviertan en demanda local (por ejemplo en España la mayoría de coches que circulan son de importación, debido al tipo de modelos que se fabrican en el exterior, un aumento de los ingresos puede que aumente la actividad de las fábricas alemanas sin que crezca la demanda de los modelos que se fabrican aquí). Al contrario, en una economía abierta las empresas pueden pensar que la caída de la demanda provocada por una caída de los salarios locales puede quedar más que compensada por un aumento de las exportaciones, lo que hace compatible un crecimiento de su actividad con una distribución de la renta más favorable al capital. Sea por amenaza o por oportunidad el resultado evidente es que en muchos países ha predominado un modelo económico de "devaluación competitiva" basado en reducir salarios con el objeto de propiciar más exportaciones ("competitividad"). Como quiera que las exportaciones de unos son importaciones de otros, éste es en parte un juego de suma cero y la generalización del modelo conduce a una caída global de la demanda mundial.

Si el problema del subconsumo no se ha manifestado antes con fuerza es por una razón básica: la expansión del crédito al consumo. Un elemento que no existía en las economías que estudiaron Marx y Keynes. Sin el enorme endeudamiento de una parte de la población mundial que ha tenido lugar en las últimas décadas, posiblemente las crisis cíclicas habrían sido más frecuentes e intensas. El enorme crecimiento del crédito ha permitido soslayar dos de los desequilibrios generados por el propio modelo neoliberal. De una parte la contradicción generada a escala nacional entre la dinámica salarial y la del consumo. De otra la generada a escala internacional por la globalización entre países con excedentes comerciales sistemáticos y países con déficits sistemáticos. La persistencia de estos últimos es, por sí misma, otra muestra de lo poco habituales que son en el mundo real el tipo de ajustes flexibles que predominan en los libros de

texto neoclásicos¹². Sin un hiperdesorrollado sistema financiero que permitiera el endeudamiento individual y transfiriera fondos desde las áreas con elevados ahorros a las zonas deficitarias la crisis de acumulación habría sido habitual. La financiarización es también en parte un producto de un modelo social que ha funcionado por largo tiempo en una contradicción persistente entre la estructura de distribución de la renta (entre clases y países) y la estructura de consumo. Pero el endeudamiento tiene sus límites y puede conducir, como ahora ha ocurrido, a situaciones de bancarrota que acaban por provocar una crisis del nivel de la actual.

La otra cara de la moneda es la sobreinversión. En una economía donde cada inversor decide por su cuenta a qué actividad dedicará sus recursos, existen bastantes probabilidades de sobreinversión en ramas de actividad concretas, que acaban por generar excesos de oferta y colapsos. Si, como ha sugerido la corriente keynesiana, las decisiones de inversión están dominadas por percepciones psicológicas complejas que se traducen en comportamientos ciclotímicos, parece razonable esperar que las euforias inversoras puedan darse tanto en forma de inversión generalizada como en forma focalizada en algún sector de actividad específico (del tipo “fiebre del oro” de los buscadores de minas).¹³ Que sea el sector inmobiliario uno de los que más habitualmente es sujeto de este tipo de euforias inversoras (y de sus consecutivas crisis) tiene que ver con las características peculiares del sector. Un productor de un bien que puede verse tanto como un producto de consumo (que cubre en parte una necesidad básica) como un bien de inversión. Además, como bien de inversión es bastante más “flexible” que un bien normal de capital: un edificio es relativamente fácil de convertir para un uso diferente del original (un hotel en vivienda, un edificio industrial en un centro de ocio, etc.). En cambio, los bienes de equipo suelen ser en su mayoría bienes específicos para los que existen mercados secundarios muy imperfectos. La actividad inmobiliaria lleva aparejada unos derechos de propiedad sobre el suelo (un activo aún más reutilizable que los propios edificios) que se presentan aún más “flexibles” que los mismos edificios. El mercado inmobiliario es además un mercado tan complejo que aparecen enormes oportunidades de ganancias extraordinarias de diverso tipo: desde el modelo más fraudulento de las recalificaciones de suelo y las grandes operaciones de renovación urbana que cambian el precio, hasta el más modesto hecho de tratarse de un mercado fragmentado (el espacio tiene un valor diferenciado, las viviendas difieren unas a otras por razones diversas). Su mismo carácter lo hace un activo “acumulable” incluso para consumidores privados: si uno tiene sólo un lugar de residencia, acumular muchos bienes se convierte en un engorro, pero poseer dos o más residencias es compatible con la vida cotidiana y abre diversas posibilidades de uso (uso temporal, alquiler a terceros, etc.) —es en definitiva un bien acumulable. Y no puede tampoco olvidarse el hecho de

¹² Este permanente desequilibrio comercial ya fue considerada una de las peligrosas “fosas tectónicas” del sistema económico mundial hace más de una década por Thurow (1996).

¹³ David Harvey (2007) ha recordado que el sector inmobiliario aparece como un componente principal e todas las grandes crisis capitalistas.

que la inversión inmobiliaria aparece, desde el punto de vista del sistema crediticio, como una inversión menos arriesgada, pues existe una garantía "real", que otro tipo de colocaciones crediticias no tienen (los bancos suelen exigir garantías hipotecarias para dar préstamos a autónomos, pequeños empresarios o cooperativistas). Todos estos factores explican bastante bien por qué el sector inmobiliario es un campo proclive a oleadas de inversión masiva que devienen en oleadas especulativas y donde también son frecuentes los pinchazos catastróficos.

En la última oleada especulativa parece fuera de dudas que el sector financiero ha jugado un papel central. Los que explican la crisis meramente como el resultado de las concesiones de crédito a personas insolventes de bajos ingresos pasan por alto que antes que conceder hipotecas a particulares los bancos habían concedido hipotecas a los promotores inmobiliarios y, por tanto, estaban influyendo tanto en la oferta como en la demanda del sector. Las razones por las que los bancos de algunos países se lanzaron a la inversión masiva en la promoción inmobiliaria es una de las cuestiones que merecería un estudio específico. Algunas de las cuestiones tienen que ver con lo referido en el párrafo anterior. Otras están en relación con la caída de los tipos de interés de principios de la década actual. La caída de los tipos de interés afectaba directamente a los ingresos brutos de los bancos. Aunque el diferencial entre intereses activos y pasivos se mantuviera, o incluso aumentara, los ingresos totales disminuirían. Y en presencia de importantes costes fijos (plantillas estables, instalaciones, etc.) el margen de beneficios se hubiera reducido. Conceder préstamos cuantiosos era la forma de mantener estables o crecientes los ingresos brutos. La burbuja inmobiliaria no sólo ha enriquecido a los promotores, también al sector financiero que, dada la estructura del sistema financiero mundial, pudieron contar durante un largo período con fondos suficientes para mantener el "boom". Finalmente la crisis inmobiliaria no es sólo financiera, es también el resultado de una sobreinversión brutal en una actividad que al final se ha encontrado sin demanda real suficiente. Más bien crisis financiera y crisis real son dos caras de un modelo económico basado en la irracionalidad y la desigualdad.

Hay una tercera pista a explotar. Si me hubiera planteado escribir estas notas a principios de año quizás hubiera empezado por el encarecimiento de alimentos básicos, petróleo y minerales. Una situación algo parecida a la que se produjo en la crisis de 1973, aunque en aquella ocasión se pudo justificar por el cambio de condiciones del mercado mundial del petróleo impuesto por la formación de la OPEP. A mi entender el crecimiento de los precios de estos productos en el momento final del auge económico reflejaba otro aspecto estructural del actual modelo de desarrollo y ponía en evidencia algo que se había planteado desde el análisis de la ecología política.

El modelo de crecimiento capitalista se basa en un consumo creciente de inputs naturales que podían acabar imponiendo límites al modelo. En el caso del petróleo o los minerales, en forma de agotamiento de los yacimientos o, a corto plazo, de los mayores costes de extracción en los que se iban abriendo. En el caso de los productos agrícolas, debido a un incremento de la demanda imposible de seguir por una oferta más rígida. En todo caso por una imposibilidad a medio y largo plazo de garantizar una oferta creciente de estos bienes. De hecho esta parece ser la vía más directa por la que la crisis ecológica influye directamente sobre la economía monetaria. En cambio otros muchos

efectos (contaminación, calentamiento....) a corto plazo son más fáciles de soslayar bajo la forma de cargar sus costes sociales sobre agentes o situaciones no mercantiles. En el caso de los productos agrícolas hay dos factores que pueden haber contribuido al alza súbita de precios: por una parte el desvío de parte de la producción de cereales (especialmente el maíz estadounidense) hacia la fabricación de biocombustibles, por otra, la reducción de las reservas alimentarias que en una fase de fuerte demanda provocan un aumento de los precios (Rosell y Viladomiu, 2008). En este último caso las razones son debidas tanto a los impactos de la deforestación, la urbanización, etc., como algunas políticas de restricción de la producción (por ejemplo, la de la PAC)¹⁴.

El repunte de los precios de las materias primas interaccionó con el diseño de las políticas públicas acelerando el proceso. En el diseño neoliberal, especialmente plasmado en la concepción de la política de la Unión Europea, la inflación es el mal a combatir. Y la elevación de los tipos de interés su instrumento básico. Esto es lo que ejecutó el Banco Central Europeo en los últimos años ante una inflación originada fundamentalmente en la esfera de las materias primas. No es que los tipos de interés fueran excepcionalmente altos. Simplemente que para una gran masa de deudores con créditos cuantiosos a interés variable una alza de uno o dos puntos porcentuales en los intereses disparaba las cuotas hipotecarias a niveles inasumibles o les forzaba a una drástica restricción del consumo en otras partidas. La maldición de las subidas de los tipos en créditos a interés variable ya habría sido una causa de graves problemas a principios de los 1980's cuando Paul Volcker aumentó drásticamente los tipos en los Estados Unidos. La diferencia es que en aquella ocasión estos créditos internacionales eran más novedosos y afectaron especialmente a grandes empresas, mientras que ahora afectaba a la inmensa mayoría de deudores hipotecarios. Hay que contar además que para muchas empresas industriales que producen bienes intermedios (por ejemplo, los fabricantes de componentes de automoción), la subida de los precios de los metales estaba deteriorando su cuenta de resultados al encontrarse emparedados entre dos grupos de oligopolios. los fabricantes de coches y los proveedores de materias primas básicas. La subida de tipos ayudó a apuntillar un sistema con muchos problemas. Posiblemente la propia crisis inmobiliaria y financiera reforzó esta dinámica al trasladarse parte de la burbuja inversora a los inestables mercados de materias primas, con lo que provocó un agravamiento de la situación.

En resumen, considero la crisis actual una muestra de conjugación de los problemas generados por la gestión neoliberal. Una situación en la que se han combinado diferentes efectos, interactuando entre sí y han mostrado el carácter irracional e inadecuado del modelo de intervención pública. Esta intervención lejos de regular y eludir los "fallos de mercado" los ha reforzado, en unos casos favoreciendo la expansión de los procesos especulativos, en otros provocando ajustes que han agravado la situación. Por esto

¹⁴ Sobre el peligro de una crisis alimentaria provocada por la caída de reservas venían alentado sucesivos informes del World Watch Institute en su publicación anual sobre el estado del mundo.

cualquier política que trate de reorientar el curso económico tiene que considerar al mismo tiempo los problemas que plantea la esfera financiera, la esfera real y la esfera natural.

3. LA CRISIS ESPAÑOLA

Aunque el modelo económico es el mismo en líneas generales, las diversas economías nacionales mantienen importantes diferencias. Expresan el resultado de procesos históricos diversos, un diferente posicionamiento en la división internacional del trabajo, un diverso tejido institucional, un desigual poder económico y político. Por esto es necesario analizar la realidad en planos diversos.

La actual crisis económica afecta a la economía española de forma particular, en mi opinión de forma particularmente grave. Y ello resulta paradójico con el hecho de que en la última década se trataba de una de las economías más dinámicas de la Unión Europea en lo que a creación de empleo y crecimiento se refiere. Un hecho que permite comprender, aunque no compartir el optimismo de las autoridades españolas, basado más en la extrapolación acrítica de tendencias estadísticas anteriores que en un conocimiento analítico de la realidad.

De hecho la economía española ya presentaba importantes desequilibrios en el pasado, de lo que son buena muestra los períodos de destrucción masiva de empleo que abarcan de 1977 a 1985 y de 1991 a 1994. Períodos en los que se produjo la apertura internacional (culminada con la integración a la Unión Europea y posteriormente a la Zona Euro). En algunos aspectos volvemos a estar en una situación parecida a la de la crisis anterior, destacando especialmente el portentoso déficit de la balanza comercial que refleja la posición internacional de la economía española en lo que se refiere a la producción de bienes.

Lo que ha evitado que aquella grave situación se tornara en un estancamiento permanente fue básicamente el portentoso despegue de lo que en otro trabajo llamamos el modelo "crecimiento del empleo sin innovación tecnológica", basado en el binomio construcción-turismo, actividades productivas que han tenido un enorme capacidad de arrastre de otros sectores productivos (industria de materiales de construcción, madera, metal, servicios empresariales. etc.). Algo que puede percibirse fácilmente cuando se compara la estructura del P.I.B. español con respecto al del conjunto de la Unión Europea, en el que construcción y hostelería aparecen claramente hiperdesarrollados, mientras que en cambio la industria manufacturera y, sobre todo, los servicios a la comunidad están claramente subdesarrollados, (Recio y Banyuls, 2004; Recio, 2008; Banyuls et al., 2009)

El crecimiento del sector de la construcción ha tenido que ver con las dinámicas que se analizan en el artículo de Naredo en este mismo número (véase también Naredo, 1996) y también con otras razones asociadas. Empezando por el papel central que juegan en nuestra estructura empresarial las grandes empresas constructoras y su capacidad de conseguir un elevado gasto público en infraestructuras y actividades anexas (como las remodelaciones de espacios urbanos en casi todas las poblaciones del país)

(Recio, 2009). Estas empresas han conseguido imponer un régimen fiscal y unas regulaciones que fomentan la vivienda en propiedad. Pero también se ha beneficiado de nuestra particular posición geográfica que ha permitido un descomunal crecimiento urbano en áreas turísticas siguiendo en parte el modelo de la Florida americana. Y, quizás el mismo flujo de fondos comunitarios que ha servido tanto para financiar obra pública como para promover el sector en áreas rurales (rehabilitación, compra de vivienda en las capitales de provincias, etc.) Todas las políticas y las circunstancias se han aliado para promover un período de crecimiento de increíble intensidad y que ha generado casi 2 millones netos de empleo directo. Un hecho que contrasta con la evolución de la actividad industrial donde la economía española ha visto empeorada su posición relativa en casi todos los sectores de actividad (sólo la industria cárnica y, en medida más modesta, la industria química presentan un balance de mejora).

Un modelo de crecimiento que además de desequilibrios macroeconómicos y sectoriales ha generado elevados costes sociales. Empezando por un aumento de las desigualdades sociales, el estancamiento de las rentas salariales, la persistencia de elevadas dosis de empleo temporal. Continuando por el enorme deterioro ambiental y espacial generado por la urbanización extensiva y el modelo de infraestructuras. Y obligando a discutir la bondad de un modelo cuyo principal producto ha sido la edificación y donde uno de los mayores problemas sociales es el del acceso a la vivienda. En gran medida se ha tratado de un modelo parecido al seguido por los países anglosajones (Reino Unido, Irlanda, Estados Unidos) a pesar de que la hegemonía cultural del neoliberalismo no es aquí tan fuerte y se ha mantenido viva una cierta presión social en pro de la extensión de derechos sociales y políticas de bienestar.¹⁵

La crisis del modelo es hoy evidente. Y, como ya ocurrió en la década de los 1980s, el sector motor de la construcción está destruyendo empleo de forma masiva. Un proceso destructivo habitualmente más dramático del que tiene lugar en el sector industrial, puesto que por las características del empleo en el sector (alta temporalidad, cortos períodos de contratación, microempresas, pagos en “negro”) los que pierden al empleo tienen un acceso más difícil y precario al seguro de desempleo y a las compensaciones por despido (indemnizaciones, planes de prejubilación...). A todo ello hay que sumar un hecho social relevante como es la masiva inmigración experimentada en años recientes y que precisamente estaba orientada a cubrir los empleos de bajos salarios (no sólo en la construcción, también en el servicio doméstico y los cuidados personales, en la hostelería y el comercio). Personas que ante la pérdida de empleo cuentan con menos redes sociales y recursos para aguantar las dificultades. Y que en muchos casos van a tener que soportar el “estigma” social de ser “extranjeros”, y por tanto, estar menos legitimados para acceder a la protección pública (cuando no directamente “invitados” a

¹⁵ Quizás la visión más panorámica y global de diferentes aspectos críticos del reciente modelo económico español se recogen en los números especiales de Gaceta Sindical (2005, 2008a y 2008b), donde se incluyen aportaciones de diversos autores. Parra una valoración del impacto ambiental del modelo es imprescindible el trabajo de Carpintero (2005).

marcharse).

Con un déficit exterior voluminoso y con el cierre o recorte de los flujos de capitales captados del exterior por el sistema financiero, es evidente que la situación exige un cambio de orientación. La referencia a una reconversión hacia una economía de "alto valor añadido" se ha convertido prácticamente en un tópico generalizado. El problema estriba en que ello es más fácil de decir que de concretar y un análisis de las condiciones sociales y políticas genera aún mayor perplejidad ante esta propuesta. Hay limitaciones estructurales y de orden político.

Las principales reticencias estructurales provienen del propio tejido empresarial. De una parte, el papel hegemónico que han jugado determinados grupos empresariales a escala nacional, regional y local. De ellos hay que esperar presiones a favor de mantener la situación actual, la que preserva sus intereses a corto plazo y les genera menos incógnitas. Muestras de su éxito las tenemos ya en las anunciadas ayudas públicas a las obras o al sector de automoción. De otra el enorme poder de las empresas de capital extranjero en el núcleo de las actividades industriales, las que se supone que tienen que impulsar esta economía del alto valor añadido. Se trata de empresas cuyas políticas se elaboran a escala planetaria y para las que el territorio español es uno más en un inmenso tablero mundial. Se corre incluso el riesgo de realizar un enorme esfuerzo público en apoyo de un cambio tecnológico que al final puede canalizarse hacia otros territorios. Y en tercer lugar, la consideración de los plazos temporales en los que es posible un cambio de este tipo. Una economía de la innovación y la alta tecnología no se improvisa ni se compra, exige un largo y complejo proceso de cambio que con fortuna tarda tiempo en madurar. Y que sin duda deberá enfrentarse a políticas parecidas en otros países y, de nuevo, a la trampa de las "falacias de la eficiencia" que conducen a menudo a situaciones de "juego de suma cero, o negativo" como la analizada en el apartado anterior.

Están también las limitaciones a la acción política. Aún en la crisis de 1991 el Gobierno pudo contar con instrumentos que permitían algún respiro a corto plazo, como el recurso a la devaluación. Desde la integración a la zona Euro esta posibilidad ha desaparecido. Del mismo modo que es difícil aplicar políticas industriales agresivas o políticas macroeconómicas más osadas (aunque posiblemente en este campo es donde más rápidamente pueden producirse cambios). Sin contar la pérdida futura del flujo de ingresos que en el pasado han representado los fondos europeos. Hay pocos instrumentos de política industrial al alcance de nuestros gobernantes, lo que unido a lo comentado anteriormente genera perplejidad sobre la posibilidad de realizar en breve plazo un cambio de orientación. Si ello no es posible o bien se opta por volver a otra variante del caduco modelo constructor (improbable dada la situación financiera y de demanda, indeseable desde muchos puntos de vista) o hay que esperar un largo período de desempleo masivo y sufrimiento social.

Quizás la única oportunidad sería optar por un modelo alternativo que priorizara el crecimiento de los servicios públicos en sus diferentes ámbitos (educativos, sanitarios, asistenciales, etc.). Su capacidad de generación de empleo es indudable, su demanda social visible y sus potenciales efectos positivos a largo plazo parecen claros en muchos

ámbitos. De hecho se trata del tipo de actividades a los que debería dedicar atención una sociedad que afronte en serio los problemas de sostenibilidad social (la “crisis de los cuidados”) y ambiental. El principal problema de implementación sigue siendo la persistencia de un modelo productivo y de consumo que genera a la vez impactos importantes en materia ambiental y déficit exterior. Generar más empleos en servicios públicos simplemente puede generar más demandas que agraven el problema. Por esto una política de este tipo debería acometerse con reestructuraciones productivas y políticas públicas orientadas a hacer sostenible, económica, social y ambientalmente el modelo, lo que pasa por combinar cambios técnico-organizativos y pautas de consumo público y privado importantes.

4. ¿UNA SALIDA DE LA CRISIS Y DEL NEOLIBERALISMO?

La profundidad de la crisis económica y sus características ponen en cuestión todas las justificaciones del modelo neoliberal. No solo ha fracasado en su pretensión de ofrecer una sustancial mejora del bienestar social sino que resulta ineficiente aún en los limitados términos del funcionamiento normal de los mercados. La crisis financiera constituye una de las mejores plasmaciones de su ineficacia e impudicia. Algo que ya sabíamos que se había producido en anteriores crisis (la rusa, la del sudeste asiático, la de las punto.com, la de Enron), pero que ahora alcanza al núcleo central del modelo.

Pero una cosa es que el Rey esté desnudo y otra que sus cortesanos lo admitan. Hay demasiados intereses en juego y grupos de poder demasiado consolidados como para esperar que las cosas cambien intensamente a corto plazo. Núcleos de poder organizados en poderosos *lobbys* que tienden sus tentáculos en muchas direcciones: en los miles o millones de empleos que dependen de sus actividades, en sus conexiones con las élites políticas con las que mantienen estrechas relaciones, en la nutrida tropa de individuos que tienen cubierto su *modus vivendi* y su prestigio social en la promoción de este modelo, en la propia inercia que impone el pasado. La forma cómo se están produciendo las respuestas políticas en casi todas partes es una buena muestra del peso muerto del pasado.

En las páginas anteriores he tratado de mostrar que la crisis actual es el resultado de las dinámicas generadas por el conjunto de procesos que han conformado las políticas neoliberales. Éstas no están cuestionadas en su conjunto. La mayor parte de esfuerzos intelectuales parecen encaminados a presentar la cuestión como una mera tormenta financiera. Y aunque se reconocen alguno de los fallos graves del modelo financiero, de momento lo único que ha avanzado es una transferencia masiva de fondos orientada a salvar a instituciones fraudulentas y a proteger el patrimonio de sus ricos inversores. La reforma a fondo de las reglas de juego queda como un mero enunciado que sólo los próximos tiempos veremos si tiene alguna concreción. La política de apoyos masivos al sector financiero y de recortes de los tipos de interés corre el riesgo de volver a poner las condiciones para generar un nuevo ciclo especulativo, algo que ya pasó en todas las tormentas financieras desde 1997 (o anteriormente con la crisis de la deuda latinoamericana). Y sabemos que el coste de aquellas crisis recayó duramente sobre las

condiciones de vida de millones de personas pobres. No está nada claro que estas políticas de ayudas masivas no acaben por representar una enorme factura social.

Sin cambios sustanciales en las lógicas productivas y distributivas actuales persistirán de forma evidente las fosas sísmicas que hacen tan inestable social y ambientalmente a la economía mundial. Cambiarlo exige cuanto menos reformas tan importantes como las que puso en marcha la política keynesiana del bienestar o la propia involución neoliberal. Pero para que ello ocurra hace falta algo más que buenas intenciones y políticos carismáticos. Hace falta combinar buenos análisis, propuestas programáticas y procesos sociales.

En los dos primeros campos los economistas críticos tenemos mucha responsabilidad. Tanto en la deconstrucción de la hegemonía neoliberal como en la elaboración de propuestas alternativas. En el campo del tejido social nuestra responsabilidad ciudadana y personal es igualmente indudable, pero ahí las líneas de intervención pasan, inevitablemente, por espacios diferentes al de una revista académica o un encuentro de debate bianual. Aunque el trabajo intelectual y el compromiso social son dos vertientes inseparables de cualquier proyecto vital respetable.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

ALBARRACÍN J, et al. (1993) *La larga noche neoliberal* Instituto Sindical de Estudios/Icaria Madrid/Barcelona.

BAKER, D; EPSTEIN, G. y Pollin, R. (1998) *Globalisation and Progressive Economic Policy*. Cambridge: Cambridge University Press.

BANYULS, Josep, MIGUÉLEZ, Fausto, RECIO, Albert, CANO, Ernest y LORENTE, R. (2009) "The Transformation of Employment System in Spain: Towards a Mediterranean Neoliberalism?" en G.BOSCH, S.LEHNDORF, J.RUBERY *European models in change* Plagrave Macmillan, London (en prensa).

BARAN, Paul. y SWEEZY, Paul (1968) *Monopoly capital* Penguin. London (V.E. Siglo XXI, Mexico)

BOWLES, Samuel. et al. (1990) *After the Waste Land: A Democratic Economy for Year 2.000*. M.E.Sharpe. (V.E. Alianza Ed. 1992)

CARPINTERO, Oscar (2005) *Metabolismo de la Economía Española, Renta Nacional y huella ecológica*(1955-2000) Fundación Cesar Manrique, Teguiuse.

CARPINTERO, Óscar (2009) "Los nuevos "creadores" de dinero: el poder financiero de los grandes grupos empresariales", en Aguilera Klink, Federico y Naredo, José Manuel (coords.)

Economía, poder y megaproyectos, Fundación César Manrique, Lanzarote/Madrid. (en prensa)

DUMENIL, Gerard y LEVY Dominique (2007) *Crisis y salida de la crisis*. Orden y desorden neoliberales Fondo de Cultura Económica, México.

CASTELLS, Manuel (1997) *La era de la información*. Madrid, Alianza.

CASTILLO, Juan J. (1998) *A la busca del trabajo perdido* Tecnos, Madrid.

- DAVIDSON, Paul (1994) *Postkeynesian macroeconomic theory: a foundation for successful economic policy for the twenty century*, Edward Elgar, Aldershot.
- FITZGERALD, Valpy. (1999) "La volatilidad internacional del capital y el diseño de una <<arquitectura financiera global>>" *Mientras Tanto*, 74 pp. 95-119.
- GACETA SINDICAL (2005) *Empleo: entre la temporalidad y la alta tasa de paro* 1 Febrero Nº5.
- GACETA SINDICAL (2008 a) *Los retos de la economía española* 1 Febrero Nº 9.
- GACETA SINDICAL (2008 b) *Los retos del trabajo y la sociedad española* 2 Julio Nº 10.
- GALBRAITH, John K. (1967) *The new industrial state*. Houghton Mifflin, Boston (V.E. Ariel, Esplugues de Llobregat).
- GALBRAITH, James K. (1997) "Time to Ditch the NAIRU" *Journal of Economic Perspectives* vol 11 ,1 winter 1997 p 93-108
- GARDINER, J. (2000) "Rethinking self-sufficiency: employment, families and welfare" en *Cambridge Journal of Economics*, 24, pp. 671-689.
- GORDON, David M. (1996) *Fat and mean. The corporate squeeze of working americans anf the myth of managerial "downizing"* The Free Press, London.
- GRINSHAW, Damian y RUBERY, Jill (2005) "Inter-capital relations and the network organisation: redefining the work and employment nexos" en *Cambridge Journal of Economics*, 29, pp. 1027-1051
- HARRISON, Benett (1994) *Lean and mean: the changing laws of corporate power in the age of flexibility*. Basic Books, New York.
- HARVEY, David (2007): *Breve historia del neoliberalismo*, Akal, Madrid.
- HELD David, KAYA, Ayse (2007) *Global inequality* Polity Press, Malden MA.
- JOHNSON George .E., LAYARD Richard (1991) "La tasa natural de desempleo: explicación y medidas políticas" en ASHENFELTER O.C., LAYARD, R. *Manual de Economía del Trabajo II*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- KALECKI, Michal (1943): "Political aspects of full employment" (VE en M- Kalecki Ensayos escogidos, Fondo Cultura Económica, México 1977) *Sobre el capitalismo contemporáneo*, Crítica, Barcelona.
- KALECKI, Michal (1971) *Selected essays in the dynamics of capitalism 1933-1970* Cambridge University Press
- KAPP, Karl W.(1950) *Los costes sociales de la empresa* Oikos-Tau, Vilassar de Mar (1966), (existe nueva edición de capítulos seleccionados, Catarata, Madrid, 1966)
- LAVOIE. Marc. (1992) *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*. Edward Elgar, Aldershot.
- LUXEMBURG, Rosa (1913) *La acumulación de capital* Grijalbo, Barcelona (1978).
- MARX, Karl (1885) *Das kapital* Tomo II cap 20 "Reproducción simple" y 21 "Reproducción ampliada" (V.E. Fondo Cultura Económica, México).
- MISHEL, L. y SMITH J. (1995) *Beware the U.S. Model*. Economic Policy Institute. Washington.

NAREDO, José M. (1996) *La burbuja inmobiliario-financiera en la coyuntura económica reciente 1985-1995* Siglo XXI, Madrid.

PHILPOTT, John (ed.) (1997) *Working for Full Employment*. Routledge, London.

POLLIN, Robert (2003) *Los contornos del declive* Akal, Tres Cantos (2005).

RECIO, Albert (2001) "Empresa red y relaciones laborales" en Dubois, A., Millán J. L. y Roca, J. (Coords.), *Capitalismo, desigualdades y degradación ambiental*. Barcelona, Icaria. pp. 213-236

RECIO, Albert (2008) "Capitalismo y modelos nacionales de empleo: el caso español" *XI Jornadas Economía Crítica*. Bilbao en www.ucm.es/Info/ecocri/cas/Recio_Andreu.pdf

RECIO, Albert (2009) "La adaptación de la gran empresa española al capitalismo globalizado" en Aguilera Klink, Federico y Naredo, José Manuel (coords.) *Economía, poder y megaproyectos*, Fundación César Manrique, Lanzarote/Madrid. (en prensa).

RECIO, Albert y BANYULS, Josep (2004) "Employment without technology. The paradox of the Spanish Labour Market", *Economia et Lavoro*, 38 (1), Gennaio-Aprile 2004, pp. 115-137.

ROBINSON, Joan (1956) *La acumulación de capital* Fondo Cultura Económica, Mexico (1960).

ROGERSON, R (1997) "Theory Ahead of Language in the Economics of Unemployment" *Journal of Economic Perspectives*, 11 (1), winter, pp. 73-92.

ROSELL, Jordi y VILADOMIU, Lourdes (2008) "La producción de agrocombustibles y el precio de los alimentos. UAB, Bellaterra 2008, en www.asfac.org/fitxers/AVISOS/2009/DRUAB-Informeagrocarbures-Julio2008.pdf

SOLOW, R.B. (1990) *El mercado de trabajo como una institución social*. Alianza Ed, Madrid 1992.

STANDING, Guy (1999) *Global labour flexibility*. MacMillan, London .

STANDING, Guy (2002) *Beyond the new paternalism*. Verso, London.

SWEEZY, Paul M. (1942) *Teoría del desarrollo capitalista*. Fondo Cultura Económica, México (1972).

THUROW, Lester (1996) *The future of capitalism: how today's economic forces shape tomorrow's World*. Nicholas Brealey Publishing, London (V.E. *El futuro del capitalismo*. Ariel, Barcelona, 1996).